



“  
TRA LE DIVERSE  
INIZIATIVE DI  
MARKETING CHE  
ATTIVIAMO CI  
SONO SPECIFICI  
EVENTI B2B

# Sostegno allo sviluppo DEI MERCATI ESTERI

**La mission di Europass è quella di far crescere commercialmente le imprese italiane che si occupano di subfornitura meccanica portandole a operare con successo sui mercati esteri**

Renata Cortesi



Attraverso diversi i canali, Europass si muove sul fronte dei mercati esteri, che in prevalenza riguardano Germania, Austria, Svizzera, Olanda, Belgio, Francia e Svezia, per fare incontrare committente e subfornitore

**N**ata con l'obiettivo di sostenere lo sviluppo dei mercati esteri delle imprese italiane che si occupano di subfornitura meccanica, Europass Srl focalizza da oltre 20 anni la propria attività sull'espansione commerciale in ambito export delle aziende di questo settore. «La nostra mission – afferma Davide Perin, amministratore di Europass – è quella di far crescere commercialmente tali realtà portandole ad operare con successo sui mercati esteri. La nostra lunga e consolidata esperienza ci ha condotti ad avere un'approfondita conoscenza della subfornitura meccanica, comparto in cui abbiamo esclusivamente concentrato la nostra attività. In tutti questi anni abbiamo avuto così modo di arricchire notevolmente la nostra competenza in merito alle realtà produttive italiane del settore e ai loro potenziali clienti all'estero».

## Un percorso mirato

L'attività di Europass, che si rivolge ad aziende contoterziste di media dimensione, vede coinvolte diverse dinamiche operative. «Dobbiamo prima di tutto conoscere in modo approfondito l'azienda cliente – spiega Davide Perin –, analizzando ogni suo aspetto e facendo il punto sulla situazione in essere per quanto riguarda parco



«Ricerchiamo il committente ideale per l'azienda che stiamo promuovendo. Il nostro lavoro è quello di trovare il cliente giusto per il subfornitore giusto, mettendo insieme queste due realtà»

**Davide Perin**  
amministratore di Europass

macchine, capacità produttive e competenze tecniche. Dobbiamo infatti comprendere bene ciò che l'azienda può offrire al suo potenziale cliente estero, ma anche quali sono i suoi obiettivi, se vi sono già strategie interne, o idee specifiche da considerare, magari in

merito allo sviluppo solo di determinati settori e/o mercati. Dopo questa prima fase vengono quindi studiate e proposte le opportune soluzioni da adottare». Nella maggior parte dei casi si tratta di aziende che operano solo in ambito regionale e richiedono un intervento a 360° per essere condotte ad affrontare adeguatamente i mercati esteri, ma non mancano anche aziende più strutturate che tuttavia non si sono ancora dedicate all'esportazione.

## Le relazioni contano

Ma come riesce Europass a trovare i committenti per i suoi clienti? «Abbiamo indubbiamente un portafoglio di aziende estere che già conosciamo e una rete di relazioni instaurate in moltissimi settori – dichiara Davide Perin –, ma si tratta di un patrimonio riservato, trattandosi di legami che riguardano i nostri clienti. La nostra attività prevalente è quindi quella di ricercare sempre il committente ideale per la tipologia di azienda subfornitrice che stiamo promuovendo. Il nostro lavoro è quello di trovare il cliente giusto per il subfornitore giusto, mettendo insieme queste due realtà. Arriviamo a questo risultato attraverso una considerevole e profonda azione di analisi dei Paesi esteri di destinazione, cercando di capire i settori e le caratteristiche del-

le aziende che possono combaciare con il nostro target. Attiviamo inoltre diverse iniziative di marketing, basate sul web e su contatti telefonici, così come su fiere mirate, oppure sull'organizzazione di specifici eventi B2B». Sono dunque diversi i canali attraverso i quali Europass si muove sul fronte dei mercati esteri, che in prevalenza riguardano Germania, Austria, Svizzera, Olanda, Belgio, Francia e Svezia. Grazie alla sua articolata rete di attività è quindi in grado di conoscere dettagliatamente l'ambito operativo dei possibili committenti esteri, per arrivare infine a scegliere quello più adatto per il fornitore.

### Fiducia e sintonia

Con le specifiche competenze che caratterizzano ciascuno, lo staff di Europass porta avanti questo articolato lavoro con professionalità, affiancando i clienti in tutte le fasi di un percorso che crea e consolida le relazioni tra tutti gli attori coinvolti. «Un altro nostro importante punto di forza – sottolinea Davide Perin – è la capacità di creare rapporti fidelizzati sia con i nostri clienti sia con i compratori esteri, attraverso la disponibilità di un team che va a legarsi perfettamente con la struttura del nostro cliente da una parte e con il committente dall'altra. Il clima di fiducia e sintonia che si realizza è fondamentale oggi per poter lavorare in direzione di risultati e obiettivi comuni, generando solidi rapporti da entrambe le parti».

Tra le diverse esigenze che i clienti di Europass esprimono nel loro comune percorso, di particolare rilevanza è l'aspirazione a diventare "meno dipendenti" dai loro attuali clienti. «Mi spiego: nel mondo della subfornitura la maggior parte delle aziende medio-piccole dipende da un numero ristretto di clienti, per cui vi è il desiderio di ampliare tale numero, soprattutto verso l'estero, da una parte per diversificare e avere quindi una maggior indipendenza contrattuale, e dall'altra perché



### Europass affianca i clienti in tutte le fasi di un percorso che crea e consolida le relazioni tra tutti gli attori coinvolti

i mercati esteri sono sovente più affidabili». Rilevante è anche la richiesta di puntare su committenti adatti alle specifiche capacità, che permettano cioè di far emergere il valore aggiunto dell'azienda, su quella lavorazione/produzione specifica che è in grado di offrire

e che la contraddistingue. «Questo matching perfetto tra il nostro cliente specializzato e il suo committente estero – prosegue Davide Perin – richiede molto tempo, analisi verticali e notevoli sforzi, ma non ci spaventa e riusciamo anche in questo a dare risposte efficaci alle richieste che ci vengono rivolte».

### Due aziende, un unico obiettivo

Gli ottimi rapporti che si creano tra Europass e i suoi clienti proseguono successivamente in un percorso naturale che può sfociare in

## Alla base la condivisione degli obiettivi

Condividere gli obiettivi con i propri clienti è un elemento fondamentale della filosofia operativa di Europass. Deve esistere infatti un'intesa molto stretta perché tutto possa andare nel verso giusto. «Se gli ingranaggi girano bene – ribadisce Davide Perin – tutto funziona. Fissati gli obiettivi, dobbiamo infatti lavorare tutti nella stessa direzione, senza intoppi, altrimenti è tempo sprecato. Cerchiamo quindi clienti che siano in grado di operare con noi all'unisono, che comprendano questa visione e la condividano. Europass ha infatti abbandonato il classico rapporto fornitore-cliente e intende muoversi, per il bene del cliente stesso, facendo squadra con lui. Ci impegniamo in un'attività molto difficile e faticosa, e per poter lavorare bene abbiamo bisogno della piena collaborazione del nostro cliente al fine di raggiungere l'obiettivo prefissato, non solo in termini di vendita, ma anche di performance produttive. Curiamo quindi molto l'aspetto collaborativo e lo analizziamo in entrata, "fotografando" l'azienda per comprendere subito se ha la mentalità per condividere un percorso di crescita e di miglioramento, la voglia di essere competitivi e di lavorare bene, impegnandosi ognuno con le proprie competenze».

EUROPASS CONOSCE DETTAGLIATAMENTE L'AMBITO OPERATIVO DEI POSSIBILI COMMITTENTI ESTERI PER ARRIVARE INFINE A SCEGLIERE QUELLO PIÙ ADATTO PER IL FORNITORE



Officina Meccanica **ZIELO cav. LINO**

Officina Meccanica Zielo cav. Lino viene fondata nel 1970 a Colle Umberto in provincia di Treviso. Il titolare Zielo Lino, dopo anni di lavoro svolto all'estero si è specializzato nella produzione di "viti di manovra rullate" e di "tiranti speciali rullati", con diametri che vanno da 3mm a 300mm con tutti i profili di viteria meccanica, trapezia, metrica, tonda, con uno o più principi, su tutti i materiali atti alla deformazione, con le relative madreviti.

L'azienda ha conseguito le Certificazioni UNI EN ISO 9001:08 e UNI EN ISO 14001:04 a testimonianza degli sforzi fatti per fornire al crescente numero di clienti uno standard di qualità sempre più rigoroso e rispettoso dell'ambiente.

OFFICINA MECCANICA ZIELO cav. LINO Srl  
VIA CAMPARDONE, 4 - Z.I. -  
31014 COLLE UMBERTO (TV) - ITALY

tel. +39 0438 430071  
tel. +39 0438 430087  
fax +39 0438 430079

info@zielolino.it  
www.zielolino.it  
www.vitirullate.com

